



**PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN DIJAVAS DISTRO DAWE KUDUS**

Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
jenjang pendidikan Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muria Kudus

Diajukan Oleh :

FATKUR ROHMAN

NIM. 2011-11-052

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MURIA KUDUS
TAHUN 2016**

PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DIJAVAS DISTRO DAWE KUDUS

Skripsi ini telah disetujui dan dipertahankan dihadapan

tim penguji Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi

Universitas Muria Kudus

Kudus,.....2016

Mengetahui,

Ketua Progdi

Pembimbing I


Noor Azis, SE., MM.

NIDN : 0609107501


Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM.

NIDN : 0618066201

Mengetahui,

Pembimbing II




Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM.

NIDN : 0618066201


Iwan Suroso, SE., MM.

NIDN : 0603067701

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- ❖ “Barang siapa bertakwa kepada Allah niscaya dia akan mengadakan baginya jalan keluar. Dan memberi rezki dari arah yang tiada disangkanya.” (QS. Ath Tholaq: 2-3).
- ❖ “Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari itu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada tuhanmulah engkau berharap.” (QS. Al-Insyirah: 6-8)

PERSEMBAHAN :

- ✓ Bapak : Parjo Paimin dan Ibu : Sri Sunarti beserta keluarga.
- ✓ Kakak-kakakku dan Adikku
- ✓ Calon Istriku
- ✓ Sahabat-sahabat di Organisasi.
- ✓ Sahabat-sahabat seperjuangan.
- ✓ Almamater UMK.

KATA PENGANTAR

Tiada kehidupan kecuali hanya dari kasih-Nya. Segala puji dan sanjungan hanya bagi-Mu ya Allah tuhan semesta alam, yang menciptakan cahaya dan kegelapan, tiada satupun yang bisa menyamai-Mu, penggenggam dunia dan seisinya, penguasa hari kiamat, sang penerima taubat, pengatur dunia beserta atapnya. Tiada sesembahan melainkan bagin-Mu. Shalawat dansalam untuk rasul tercinta, yang terpilih untuk memberi peringatan dan kabar gembira, penyeru risalah kebenaran. Kebaikan terlimpah untuknya, keluarga, sahabat dan para pengikutnya.

Roda kehidupan terus berjalan, kadang diatas kadang pula dibawah, kadang penuh dengan kebahagiaan dan kelapangan, kadang dilanda kesempitan dan musibah. Itulah hidup, penuh warna. Dengan warna itulah hidup menjadi lebih indah, dengan musibahlah kita bisa menghargai lezatnya nikmat dari-Nya, dengan kesulitan kita bisa mensyukuri kemudahan-kemudahan dari-Nya. Seperti yang dituturkan oleh Syeikh Ali bin Muhammad, “Bila dalam sehari saya tidak mampu berbuat baik pada seseorang dan tidak juga menguasai disiplin ilmu maka sehari itu bukan bagian dari umurku.” Alhamdulillah akhirnya tulisan yang saya persiapkan untuk skripsi cukup lama usai sudah. Semoga, setiap kata yang tertuang kalimat yang tertumpah dari buah pikir, buah rasa dan buah cinta bermanfaat bagi kita semua. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini perkenalkanlah penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus.
2. Bapak Noor Azis, SE., MM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muria Kudus.
3. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM. Selaku dosen pembimbing I dan Bapak Iwan Suroso, SE., MM. Selaku dosen pembimbing II yang telah memberi arahan dan bimbingan kepada saya dalam menyelesaikan penelitian ini.
4. Mas Ahmad Ja'i pemilik Javas Distro Dawe Kudus dan para konsumen yang bersedia meluangkan waktunya dalam pengisian kuisioner.
5. Kedua orang tuaku tercinta Bapak Parjo Paimin dan Ibu Sri Sunarti beserta kakak-kakakku juga adikku yang tiada hentinya memberikan curahan kasih sayang, do'a, tenaga dan pengorbananya sepanjang hidupku, dan seluruh keluarga yang memberi inspirasi untuk selalu berjuang dan berusaha. Pun tak lupa terkhusus untuk Dita Choirun Nisa' yang telah memberi warna tersendiri dalam hidupku.
6. Bapak Gudnanto, Spd., Mpd., Kons. Yang selalu memberikan motivasi berjuang dalam hidup untuk kebaikan dan kemanfaatan untuk sesama.
7. Bapak Ikhwan Rosyadi sekeluarga desa Pasucen Kecamatan Trangkil, dan segenap keluarga besar tim KKN 2014 Pasucen Trangkil Pati, IMM Al-Fikr UMK, IMM Cab Kudus, Fosma UMK, Fosma Jawa Tengah, Karang Taruna Sari Utomo, Pemuda Masjid Al-Huda. Dan tak

lupa mas Muhammad Zacky Firmansyah, Sahabat saya Bagus Kurniawan, Yova Arizal, Pak Budi, Riky Ichlasul Firmansyah, Syaiful Majid, Arif Cahyoko, Rifky Yuda yang juga selalu memberikan motivasi untuk bangkit. Serta semua orang-orang yang pernah berbagi pelajaran hikmah dalam hidupku.

Penulis menyadari betapapun masih jauh dari sempurna. Karena keterbatasan ilmu pengetahuan maka kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangatlah diperlukan untuk memperbaiki penelitian ini kedepan. Mohon maaf jika terdapat kesalahan dan kekhilafan dalam penulisan ini. Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terimakasih dan semoga kelak skripsi dapat bermanfaat.

Kudus,2016

Peneliti

Fatkur Rohman

PENGARUH SUASANA TOKO TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI JAVAS DISTRO DAWE KUDUS

Fatkur Rohman

NIM 2011-11-052

Pembimbing : 1. Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM.

2. Iwan Suroso, SE., MM.

UNIVERSITAS MURIA KUDUS FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

ABSTRAK

Perkembangan strategi pemasaran untuk produk-produk individual saat ini membuat penjual dihadapkan pada penerapan Suasana Toko (*Store Atmosphere*). Penerapan suasana toko bagi perusahaan merupakan hal yang penting. Tujuan penelitian ini adalah: untuk menguji pengaruh suasana toko (*Store Atmosphere*) terhadap keputusan pembelian di Javas Distro Dawe Kudus. Variabel dalam penelitian adalah variabel Luar Toko (X_1), Dalam Toko (X_2), Tata Letak Toko (X_3) dan Dekorasi Pemikat Dalam Toko (X_4). Sedangkan yang menjadi variabel dependen adalah keputusan pembelian (Y).

Populasi dalam penelitian ini konsumen Javas Distro Dawe Kudus, dengan metode *purposiv sampling* diambil sebanyak 150 responden. Teknik pengumpulan data dengan kuesioner dan wawancara. Pengolahan data meliputi: *scoring*, *editing*, dan *tabulating*. Analisis data menggunakan analisis deskriptif/kuantitatif dan analisis statistik meliputi: uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi dengan uji t (regresi parsial), uji F (regresi berganda), serta nilai *adjusted r square*.

Hasil penelitian adalah Ada pengaruh antara bagian luar toko, bagian dalam toko, tata letak toko, dekorasi pemikat dalam toko secara signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen Javas Distro Dawe Kudus, ini terlihat nilai F_{hitung} dan F_{tabel} ternyata F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($15,097 > 2,43$) maka hipotesis alternatif (H_a) diterima, artinya bahwa semua variabel independen yang terdiri dari bagian luar toko, bagian dalam toko, tata letak toko, dekorasi pemikat dalam toko berpengaruh secara berganda terhadap keputusan pembelian konsumen Javas Distro Dawe Kudus.

Kata Kunci: *Store Atmosphere*, Keputusan Pembelian.

EFFECT OF ATMOSPHERE STORE BUYING DECISIONS IN THE KUDUS
DAWE JAVAS DISTRO

Fatkur Rohman
NIM 2011-11-052

Advisor: 1. Dr. H. Mochamad Edris, Drs., MM.
2. Iwan Suroso, SE., MM.

MURIA KUDUS UNIVERSITY STUDY PROGRAM MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS

ABSTRACT

Development of marketing strategies for individual products are currently making the seller faced with the application of the Atmosphere Store (Store Atmosphere). Application of suaana shop for companies is essential. The purpose of this research is to examine the influence of the atmosphere of the store (Store Atmosphere) on purchasing decisions in Javas distributions Kudus Dawe. The variables in the study is variable Stores Affairs (X_1), In Store (X_2), Layout Stores (X_3) and Decoration Teaser In Store (X_4). While the dependent variable is the purchase decision (Y). The population of consumers Javas distributions Kudus Dawe, with purposiv sampling method taken as many as 150 respondents. Data collection techniques with questionnaires and interviews. Processing of the data include: scoring, editing and tabulating. The data analysis using descriptive analysis / quantitative and statistical analysis include: validity, reliability test, regression analysis with t test (partial regression), F test (regression), and the adjusted R-square value. The research result is There is influence between the outside of the store, inside the store, store layout, decoration decoy in stores significantly influence consumer purchasing decisions Javas distributions Dawe Holy seen the value of F and F table turns F hitung greater than F table ($15.097 > 2, 43$) then the alternative hypothesis (H_a) is accepted, it means that all the independent variables comprising the outside the store, inside the store, store layout, decoration decoy in store multiple effect on consumer purchasing decisions Javas distributions Kudus Dawe.

Keywords: Store Atmosphere, Purchase Decision

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAKSI	vi
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
 BAB I : PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Ruang Lingkup	4
1.3. Perumusan Masalah	5
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	5
 BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Perilaku Konsumen.....	7
2.1.1 Motif – motif yang mendorong orang belanja.....	8
2.1.2 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen	10
2.2 <i>Retailing</i>	15
2.2.1 Pengertian <i>Retailing</i>	15

2.3 <i>Store Atmosphere</i>	19
2.3.1 Pengertian <i>Store Atmosphere</i>	19
2.4 Keputusan Pembelian	27
2.4.1 Pengertian Keputusan Pembelian	27
2.5 Tinjauan Penelitian Terdahulu	30
2.6 Kerangka Pemikiran Teoritis	35
2.7 Hipotesis	37

BAB III : METODE PENELITIAN

3.1. Rancangan Penelitian	38
3.2. Variabel Penelitian	38
3.3. Operasional Variabel	39
3.4. Jenis dan Sumber Data	42
3.5. Populasi dan Sampel	42
3.6. Teknik Pengumpulan Data	43
3.7. Uji Instrumen Data	44
3.7.1. Uji Validitas	44
3.7.2. Uji Reliabilitas	46
3.8. Pengolahan Data	47
3.8.1. <i>Scoring</i>	47
3.8.2. <i>Editing</i>	47
3.8.3. <i>Tabulating</i>	48
3.9. Analisis Data	48
3.9.1. Analisis Deskriptif	48
3.9.2. Analisis Statistik	48
3.9.3. Analisis Regresi Berganda	49
3.9.4. Uji Koefisien Determinasi	50

3.9.5. Pengujian Hipotesis.....	50
3.9.5.1. Uji F atau Uji Simultan	51
3.9.5.2. Uji t atau Uji Parsial.....	52
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	54
4.1.1 Sejarah Perusahaan	54
4.1.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan	55
4.2. Penyajian Data	56
4.2.1 Uji Instrumen	56
4.2.1.1. Uji Validitas.....	56
4.2.1.2. Uji Reliabilitas	59
4.2.2 Identitas Responden.....	60
4.2.3 Deskriptif Variabel	62
4.3. Analisis Data	72
4.3.1 Uji Parsial	74
4.3.2 Uji Berganda.....	77
4.3.3 <i>Adjusted R Square</i>	79
4.4. Pembahasan.....	80
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	89
5.2. Saran.....	90

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
1. Tinjauan Penelitian Terdahulu	30
2. Kerangka Pemikiran Teoritis	36
3. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Luar Toko	56
4. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Dalam Toko	57
5. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Tata Letak Toko	58
6. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Dekorasi Pemikat Dalam Toko	58
7. Hasil Uji Validitas Kuisisioner Variabel Keputusan Pembelian	59
8. Hasil Uji Reliabilitas	60
9. Jenis Kelamin Responden	61
10. Usia Responden	61
11. Tingkat Pendidikan Responden	62
12. Frekuensi Variabel Bagian Luar Toko	64
13. Frekuensi Variabel Bagian Dalam Toko	67
14. Frekuensi Variabel Tata Letak Toko	69
15. Frekuensi Variabel Dekorasi Pemikat Dalam Toko	71
16. Frekuensi Variabel Keputusan Pembelian	72
17. Uji Parsial	74
18. Uji Berganda	78
19. <i>Ajusted R Square</i>	79